

COLOQUIO

Habla uno: De comercialización en fresco parece ser que hay solamente una cooperativa, posiblemente te estás refiriendo a la cooperativa de Villafranca.

Almagro: No, no me estaba refiriendo precisamente a ella, me estaba refiriendo a la comercialización en fresco con capacidad de poder acceder a APA aunque no lo ha hecho por pequeñas vicisitudes. Me refería a la de Tudela. La de Villafranca, por lo que yo conozco no tienen entidad para poder acogerse a APA. Pero es que hay otras muchas que sí pueden. Hay otras que sí pueden, y, sin embargo, no quieren. Tienen volumen suficiente para comercializar en fresco y poderse llevar los beneficios o las ayudas de APA. Sin embargo, no se quieren meter en el compromiso que supone durante 5 años comprometerse a entregar totalmente la producción de los socios en esos productos. Comercializan un año, y ya veremos al año que viene. Concretamente en el espárrago y en cuanto se juntaran dos pueblos, habría un APA para espárrago. Pero lo que no quieren ni las propias cooperativas ni los propios socios es comprometerse a que durante 5 años iban a estar haciéndolo. Desde que empezaron hasta ahora, hubiesen podido llevar todos los beneficios que había puestos. Ya han pasado 5 años.

Manuel Lezana: Bueno, me voy a referir concretamente a un tema que dentro de esa serie de actuaciones estatales de promoción, exenciones tributarias, hay una que está a nivel de anteproyecto y por lo tanto, evidentemente la crítica no se puede hacer total, que es la de contrataciones que va a potenciar el Estado con objeto de buscar un asociacionismo de producción y juntarlo con el de transformación. Bueno, ese es un objetivo, el que se junten los agricultores por un lado, y que busquen unos precios, que se ordene un poco el territorio y que se junten en bloque contra el sector industrial que en este caso evidentemente es el sector fuerte porque puede esperar mucho más que el sector agrario con productos perecederos. Pero yo creo que ahí no está el tema. Yo creo que el gran problema, por lo menos los que hemos estado luchando en el tema este de los contratos, en los años 70, creemos que está en que el contrato es un pacto y los pactos son para algo, para cumplirlos, y que lógicamente, es un contrato de Derecho Civil, pero que nunca el agricultor, ni tampoco el industrial, porque tampoco vamos a decir que estamos en contra del industrial, ha ido a la jurisdicción normal cuando no se cumplen los pactos, que es la jurisdicción ordinaria. ¿Y por qué no se ha ido a la jurisdicción ordinaria? Porque es lenta, porque es remisa, porque es cara. Yo considero entonces el proyecto de contrataciones no realiza la aparición de una nueva figura que pudiera ser la constitución de unas instancias de arbitraje de equidad rápidas, urgentemente aplicables, y que tendrían cumplimiento bien sea por sí mismo o porque hay una transferencia de esa sentencia arbitral a las instancias ordinarias; porque de lo contrario haremos unos pactos como mucho más grandes, como mucho más bonitos, como mucho más públicos pero tendremos que recurrir a una jurisdicción ordinaria que creo que en este caso no es conveniente.

Habla uno: No es anteproyecto, es proyecto ya remitido a las Cortes, aprobado por el Gobierno. Entonces, se crea una especie de jurisdicción paralela a la comercial. Estos contratos, por una parte, fomentan el asociacionismo agrario por lo menos a nivel de representaciones sectoriales de productos, y por otro lado, también el asociacionismo industrial para formar entes interprofesionales. La interprofesionalidad que es fundamental. Los contratos se pactan entre las partes, naturalmente, siempre todos los contratos se pactan entre las partes, los arbitrados por el Ministerio de Agricultura y de allí es donde se crea la jurisdicción especial, y además, por cantidades fijas, por calidades definidas y por precios estimativos entre máximos y mínimos con rúpels en un sentido o en otro. Entonces la ley, es que está copiada bastante de la francesa, es bastante completa. La experiencia es que tampoco en Francia da muchos resultados la ley contractual. Los contratos son interpartes, no se pueden llevar a la jurisdicción ordinaria, porque es muy difícil el demostrar un

incumplimiento de contrato. Cuando hay exceso de producción, pues una hectárea puede producir todos los miles de toneladas que haga falta trayéndolas de otras que está contratada, y cuando hay déficit pues produce cantidades irrisorias y eso un tribunal es muy difícil que lo demuestre. Después en los contratos también en, según la parte que se ve afectada, la industria o el productor, aplica sus condiciones, cuando hay exceso de oferta, pues la industria también aplica unos deméritos que también son subjetivos, y es muy difícil de cualificar y la verdad es que, que yo sepa, contratos, contratos, salvo en productos ya muy controlados por las industrias con semilla, con calidades, como el guisante o la judía o el del azúcar porque el Gobierno marca desde las superficies hasta los objetivos de producción, los distribuye por zonas, marca el precio del azúcar, de la pulpa, de las melazas, y de lo que destinan a unas cosas y otras, no han funcionado realmente los contratos en España. La ley es bastante completa, da una serie de estímulos que no da ninguna ley europea, como son la posibilidad de dar crédito de financiación de campaña, crédito de anticipo del 18% al 33% según los casos, incluso a las industrias contratantes, les da también la posibilidad de tener beneficios de preferente localización industrial agraria, es decir, crédito oficial, exenciones fiscales y arancelarias, y subvenciona hasta el 20%. Entonces la ley es bastante completa ¿no?

Purroy: Me gustaría volver al aspecto que se ha tocado aquí bastantes veces del tamaño de la empresa agroalimentaria. Entonces, creo que se está manejando siempre un tópico de que la empresa es muy pequeña, y de que para ser viable tiene que ser de un tamaño mayor. El que ha hablado de Murcia, creo que ha confirmado un poco esto. Pienso, y he estado cerca del sector conservero, que hay muchas empresas pequeñas que están bien planteadas y otras grandes que están mal planteadas. Entonces, yo creo que los que están en el sector lo dicen continuamente, que no es el principal factor el tamaño, habría otros factores, que eran importantes sobre todo la comercialización. Otro sería el aprovisionamiento de materias primas, otro la propaganda, osea, que creo que es peligroso decir que la empresa conservera mínima tiene que tener tanto tamaño porque hay pequeñas fábricas que van bien, y otras que van mal porque están mal planteadas.

Almagro: Sí, yo solamente iba a decir, que, como he sido también el último que he hablado de las empresas, he querido constatar el hecho de que las industrias del sector agroalimentario de Navarra tienen una dimensión pequeña. Y yo estoy quizás con Purroy en que al tener menos gastos generales las empresas pequeñas, en muchos casos, se pueden defender muchísimo mejor que otras empresas. Pero si nos metemos en otros sectores, que quizás están un poco más olvidados en la sala, como es el sector de cárnicas. El sector de cárnicas, tengan en cuenta que hay en Navarra 73, claro, metemos aquí unos cuantos mataderos, de conejos o de aves o incluso mataderos frigoríficos, pero serían más o menos los menores, la mayor parte de este número, de 73, corresponde a las fábricas de embutidos. Pues fábricas de embutidos salvo tres o cuatro, que podríamos llamar que son de tamaño mediano, pues todas las demás son prácticamente familiares, son empresas familiares y que hacen unos productos de bastante calidad, que venden casi toda su producción con bastante facilidad, y, por consiguiente aunque hacen, diríamos, una demanda pequeña de carne, de materia prima, pero hacen moverse el mercado, de una manera mucho más alegre que las otras empresas que tienen que diversificar quizás a otro tipo de productos y que les cuesta mucho más el venderlos porque tienen mayores gastos generales que tienen que repercutir realmente en los precios, y, por consiguiente, tienen que repercutir en la calidad. Salen productos de mayor calidad de las empresas pequeñas que de las empresas grandes.